Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

CanadExport

Vol. 22, nos 18 et 19
Novembre 2004

Une foire commerciale virtuelle pour les entreprises autochtones

Les entreprises autochtones du Canada sont variées et uniques, offrant un large éventail de produits et services dans divers secteurs, de l'agroalimentaire aux ressources naturelles, en passant par l'environnement, les systèmes d'information géographique, la culture et le tourisme, pour n'en nommer que quelques-uns. Certaines de ces entreprises sont présentées sur le site Web novateur intitulé Foire commerciale virtuelle autochtone (FCVA), qui permet aux acheteurs et partenaires étrangers de communiquer avec des entreprises et organismes autochtones canadiens.

Les clients étrangers qui souhaitent se renseigner davantage sur les produits et services autochtones peuvent consulter ce site Web. Les entreprises autochtones canadiennes sont en mesure de répondre à divers besoins tant au Canada qu'à l'étranger. Le site permet de connaître ce que les entreprises autochtones peuvent fournir, de débusquer des occasions d'affaires,

voir page 7 — **Entreprises autochtones**

Étiquette et commerce à l'étranger

Vous avez sué sang et eau, dépensé temps et argent sans compter, pour mettre en œuvre votre stratégie d'exportation. Vous ne voulez donc pas voir tous ces efforts s'envoler en fumée pour un impair commis à votre première rencontre avec un client potentiel de Beijing ou de São Paulo. Voici quelques conseils qui vous aideront à rester dans la course.

- Prenez vos rendez-vous longtemps à l'avance et confirmez-les dans la semaine qui précède votre départ.
- Soyez ponctuel, même si vous traitez dans un pays où rien ne presse, ni l'horaire ni les réunions.
- La manière de saluer varie selon les pays. Une poignée de main n'est pas forcément la seule façon de saluer. Renseignez-vous pour savoir comment saluer poliment vos interlocuteurs.
- Il est indispensable d'utiliser correctement les noms et les titres de fonction. Certaines cultures demeurent très hiérarchisées et accordent aux titres beaucoup de respect et de prestige. Il y a donc lieu d'être prudent et d'utiliser le titre et le nom de famille à moins d'indication contraire.

Pour de plus amples renseignements sur la planification de votre projet d'exportation, consultez le *Guide pas-à-pas à l'exportation*. On peut se le procurer gratuitement par Internet (www.exportsource.ca/pasapas) ou par téléphone au Service d'information sur l'exportation d'Équipe Canada inc (1 888 811-1119).

2007-01872/

Nouvel aéroport de Doha : Appels d'offres

Le projet d'expansion massive du nouvel aéroport international de Doha au Qatar prend de la vitesse, et l'appel d'offres pour la première des trois étapes du projet doit bientôt être lancé. Le nouvel aéroport de Doha sera le premier dans le monde à être conçu spécialement pour recevoir le plus gros avion de passagers jamais construit, le Airbus A380-800, qui est équipé de deux ponts.

La première phase de construction de l'aéroport, dont le coût prévu est de 2,5 milliards de dollars, devrait se terminer à la fin de 2008. Lorsque les trois phases seront complétées, en 2015, l'aéroport, d'une capacité annuelle prévue de 50 millions de passagers, sera l'un des plus gros et des plus modernes dans le monde. Ce nouvel aéroport pourrait devenir la référence en matière d'aéroports et pourrait faire de Doha une plaque tournante de l'aviation en livrant concurrence au principal aéroport-pivot de la région, Dubaï, où s'effectue présentement un projet d'expansion d'une valeur de 4 milliards de dollars.

On doit construire deux pistes parallèles, une aérogare de passagers comprenant 25 000 m² d'espace pour la vente au détail, une aérogare distincte pour les passagers membres de la royauté, une aérogare de fret d'une capacité de 750 000 tonnes par année, une zone franche, trois hôtels, des hangars, une tour de contrôle et des installations radar. La moitié des 2 200 hectares de superficie de l'aéroport sera située sur des terres gagnées sur la mer.

La deuxième phase du projet prévoit l'agrandissement de l'aérogare principale, en vue de porter sa capacité annuelle à 24 millions de passagers, et la construction d'un monorail suspendu. Dans la troisième et dernière phase, le nombre de portes d'embarquement doublera (pour atteindre 80) et la superficie de l'aérogare montera à 416 000 m².

Des appels d'offres ont déjà été lancés pour la fourniture de services de sécurité, d'excavation, de mise en valeur des terres et de remplissage du terrain. Des entrepreneurs spécialisés ont déjà été invités à participer au processus de préqualification pour les contrats d'étude du site, d'essai de la construction et de fourniture de services techniques.

Créer des liens

Les entreprises canadiennes qui souhaitent soumettre des offres liées à ce projet auront avantage à engager un agent local qui les aidera à se préqualifier pour les appels d'offres publiés dans les journaux locaux. L'agent pourra aussi aider les entreprises canadiennes tout au long du processus de soumission d'offres. De nouveaux appels d'offres devraient être lancés d'ici à la fin de l'année ou au début de l'année prochaine, appels d'offres qui ne seront pas publiés sur Internet.

Pour plus de renseignements, communiquez avec le Doha International Airport Steering Committee, a/s de Overseas Bechtel Inc., tél. : (011-974) 446-2888, téléc. : (011-974) 446-2899.

Foire internationale du bâtiment

Orlando, Floride — du 13 au 16 janvier 2005 — L'**International Builders Show** (IBS) est le plus grand salon du bâtiment et du design aux États-Unis; il attire plus de 100 000 concepteurs, constructeurs, architectes, promoteurs, ingénieurs, marchands et décideurs importants. C'est l'occasion idéale pour les entreprises canadiennes de se constituer une clientèle aux États-Unis.

Cette année, l'organisation du pavillon du Canada a été confiée à la société Canadian Export Development Inc. (CEDI), à laquelle le consulat général du Canada à Atlanta apportera sa collaboration. Les entreprises canadiennes qui cherchent à saisir les occasions qui s'offrent sur le marché mondial pourront exposer leurs produits et services au pavillon du Canada qui sera présenté au salon IBS pour la 25e année. Le consulat général du Canada à Atlanta invitera les principaux décideurs et acheteurs du secteur public et du secteur privé à visiter le pavillon du Canada. En outre, il organisera une mission d'acheteurs des Caraïbes et de l'Amérique latine qui aura lieu en même temps que le salon IBS 2005. Les participants au pavillon du Canada auront l'occasion de tenir des réunions individuelles avec des clients potentiels et d'assister à des séminaires.

Le Canada sera le seul pays à avoir un pavillon national à l'IBS 2005. Nouveau et amélioré, le pavillon occupera une superficie de 10 800 pieds carrés et aura l'avantage d'être situé près de l'entrée principale du salon.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec M. Robert Grison, directeur des opérations, CEDI, tél. : (613) 825-9916, téléc. : (613) 825-7108, courriel : cced@sympatico.ca.

En raison des récentes mesures de grève de l'AFPC, les deux numéros de CanadExport du mois de novembre ont été regroupés en un seul.

CanadExport

Rédaction : Yen Le
Michael Mancini
Jean-Philippe Dumas

Abonnement
Téléphone : (613) 992-7114
Télécopieur : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Site Web : www.canadexport.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 55 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

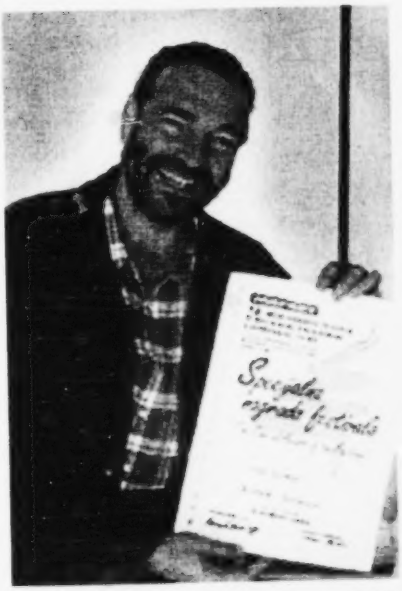
Convention de la poste-publication nº 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS), CICan
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : canad.export@international.gc.ca

Un artiste métis des nouveaux médias s'illustre

Graham Thompson, artiste des nouveaux médias et des médias numériques installé à Ottawa, a reçu le prix spécial du jury pour son film *The First Sunrise* (Le premier lever du soleil) au International Ecological, Tourist and Sport Film Festival (MEFEST - festival international des films sur l'écologie, le tourisme et le sport), qui a eu lieu à Zlatibor (Serbie), en septembre. Son film a remporté le prix dans la catégorie des films sur l'écologie.

Ce film s'inspire de la signification que revêt l'Est pour le peuple Anishinaabe d'Amérique du Nord. « Dans ce film, j'ai voulu exprimer la beauté, la puissance et le mystère de l'Est. N'est-ce pas à l'Est que nous voyons le soleil se lever, le jour poindre et, symboliquement, notre univers naître? » explique M. Thompson. Les scènes d'animation du film ont été créées par balayage, traçage et traitement d'images dessinées à la main. Pour la trame sonore de son film, M. Thompson a enregistré les sons entendus dans un marécage et y a ajouté du clavier électronique.



Graham Thompson, récipiendaire du prix spécial du jury au International Ecological, Tourist and Sport Film Festival pour son film The First Sunrise.

M. Thompson, membre de la Métis Nation of British Columbia, est diplômé de l'Université York (BFA en 1983) et du British Columbia Institute of Technology (1986). Il a accru sa notoriété internationale en se voyant décerner des prix d'excellence en nouveaux médias par l'International Digital Art Awards of Australia, l'International Association of Webmasters and Designers of Florida, le Cool Site of the Day of New York, la Digital Giraffe of California et l'Art Space of Manitoba.

Pour en savoir plus sur les affaires autochtones internationales, consultez le numéro 22 de ***Canada – Regard sur le monde***, le magazine trimestriel d'Affaires étrangères Canada sur la politique étrangère (www.international.gc.ca/canada-magazine).

Une firme du Canada aide les chemins de fer turcs

CANAC Inc., une société canadienne de conseils dans le domaine ferroviaire, a signé récemment un contrat d'une valeur de 793 000 dollars avec la société des chemins de fer d'État de la Turquie (SCFET) pour la fourniture de services de consultation dans le cadre de son projet de restructuration. Ce projet sera financé à l'aide d'une subvention de la Banque mondiale.

Le rôle de CANAC sera de réaliser des études pour aider à la préparation du projet de restructuration, qui vise à réduire le fardeau financier qu'impose la SCFET au Trésor public et à rendre l'économie turque plus concurrentielle en ouvrant le secteur ferroviaire à l'entreprise privée.

Les études de CANAC contribueront à réorganiser les structures d'emploi à la société ferroviaire, à examiner la nécessité de réduire ou de redéployer le personnel, à mettre en valeur le potentiel de la société et à renouveler l'infrastructure du réseau ferroviaire sur certains itinéraires.

Elles considéreront aussi des méthodes d'exploitation plus efficaces et plus économiques. Elles prendront en compte les normes de l'Union européenne (UE) et prévoiront des plans à court terme, à moyen terme et à long terme que pourra suivre la SCFET dans les phases ultérieures de la restructuration. Ces études sont une étape importante, qui permettra à la Turquie de s'ajuster aux normes de l'UE en matière de transport, tout en réduisant les coûts rattachés à l'entrée éventuelle de la Turquie dans le marché de l'UE.

CANAC a démarré le projet d'étude en octobre; celui-ci constitue l'une des étapes majeures d'un projet plus vaste de modernisation du réseau ferroviaire turc. L'étude de CANAC, qui orientera ses recommandations, sera achevée au début de 2005.

Débouchés

Le gouvernement turc accorde une priorité spéciale aux grands projets d'aménagement en infrastructure des transports et des télécommunications, notamment les projets visant à améliorer le réseau ferroviaire du pays, divers services de transport urbain, les installations portuaires et les aéroports régionaux. Les grands projets à venir comprennent la construction du tunnel sous le Bosphore et la construction d'un métro de surface à Istanbul.

Commerce international Canada (CICan) est à préparer une étude de marché sur le secteur du transport ferroviaire et du transport urbain en Turquie qui donnera un aperçu des possibilités de projet dans ce secteur. Cette étude sera achevée en 2005 et sera publiée sur le site Web de CICan (www.cican.gc.ca).

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Can Ozguc, agent de promotion commerciale, ambassade du Canada en Turquie, tél. : (011-90-312) 459-9353, téléc. : (011-90-312) 459-9365, courriel : can.ozguc@international.gc.ca.

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Nos nouveaux délégués commerciaux à l'étranger

Nous vous présentons les membres du Service des délégués commerciaux du Canada récemment affectés à l'étranger. Avec leurs 800 collègues à l'étranger et la centaine de délégués commerciaux au Canada, ces délégués peuvent vous aider à percer sur les marchés étrangers et à y développer votre entreprise.

Visitez *Nos bureaux au Canada* et *Nos bureaux à l'étranger* à **www.infoexport.gc.ca**

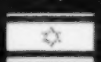
AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT

Algérie
Ambassade du Canada en Algérie
Nathalie Samson

Arabie saoudite
Ambassade du Canada en Arabie saoudite
Andreas Weichert

Émirats arabes unis
Consulat du Canada à Doubaï
Graham Rush

Iran
Ambassade du Canada en Iran
Élise Racicot



Israël
Ambassade du Canada en Israël
Rene Wassill

Kenya
Haut-commissariat du Canada au Kenya
Donald Butler

Syrie
Ambassade du Canada en Syrie
Peter Stulken

Tunisie
Ambassade du Canada en Tunisie
Amir Guindi

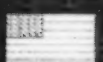
LES AMÉRIQUES

Brésil
Ambassade du Canada au Brésil
François Lafond

Consulat général du Canada
à Rio de Janeiro
Marie-Josée Gingras

Chili
Ambassade du Canada au Chili
Ladan Amirazizi

Colombie
Ambassade du Canada en Colombie
Ryan Baerg



États-Unis d'Amérique
Ambassade du Canada aux États-Unis
Lindsay Margenau

Consulat général du Canada à Boston
Michel Têtu

Consulat général du Canada à Chicago
Jessie Hislop
Collin Barry

Consulat du Canada à Denver
Brian Casey
Nathalie Couture

Consulat du Canada à Houston
Diane Simsovic

Consulat du Canada à Los Angeles
Rick Stephenson

Consulat général du Canada à Miami
Hélène Forest

Consulat général du Canada à Minneapolis
Murray Hardie
Richard Ulrich

Consulat du Canada à Philadelphie
David Weiner

Consulat du Canada à Phoenix
Douglas Paterson

Consulat du Canada à Raleigh Durham
Chrystal Waddington

Consulat du Canada à San Diego
Sunil Sharma

Consulat général du Canada à Seattle
John Pearce

www.infoexport.gc.ca

Guatemala
Ambassade du Canada au Guatemala
Robert Lazariuk

Jamaïque
Haut-commissariat du Canada en Jamaïque
Russell Merifield

Mexique
Ambassade du Canada au Mexique
Grant Manuge
Marcello Di Franco

Consulat général du Canada à Monterrey
Jean-Charles Joly

République dominicaine
Ambassade du Canada en République dominicaine
Hélène Guillot

Venezuela
Ambassade du Canada au Venezuela
Louis Marcotte

ASIE-PACIFIQUE

Chine
Ambassade du Canada en Chine
Andrew Smith
Jane Morisset

Consulat général du Canada à Shanghai
Tina Shih

Corée
Ambassade du Canada en République de Corée
Wayne Robson
Neil Swain

Inde
Haut-commissariat du Canada en Inde
David McKinnon
Sameer Ahmed

Japon
Ambassade du Canada au Japon
Peter MacArthur
Benoît Préfontaine

Consulat du Canada à Fukuoka
Andrea Clements

Malaisie
Haut-commissariat du Canada en Malaisie
René-François Désamoré
Mia Yen

Nouvelle-Zélande
Consulat et Bureau commercial du Canada à Auckland
G. Mark Scullion

Philippines
Ambassade du Canada aux Philippines
Ellen Ruth Zeisler

Taïwan
Bureau commercial du Canada à Taipei
Albert Lee

EUROPE

Allemagne
Consulat du Canada à Munich
Stéphane Charbonneau
Danielle Sabourin

Espagne
Consulat du Canada à Barcelone
Bureau commercial
Khawar Nasim

Finlande
Ambassade du Canada en Finlande
Andrée Cooligan

Italie
Ambassade du Canada en Italie et Consulat général du Canada à Milan
Simon Doyon

Consulat général du Canada à Milan
Eugénie Cormier-Lassonde

Norvège
Ambassade du Canada en Norvège
Georges Lemieux

Pays-Bas
Ambassade du Canada aux Pays-Bas
Sarah Stinson

Pologne
Ambassade du Canada en Pologne
Oussamah Tamim

République tchèque
Ambassade du Canada en République tchèque
Lyne-Marie Tremblay

Roumanie
Ambassade du Canada en Roumanie
David McGregor

Royaume-Uni
Haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni
Catherine Dickson

Russie
Ambassade du Canada en Russie
John Kur

Suisse
Ambassade du Canada en Suisse
André Potvin

Turquie
Ambassade du Canada en Turquie
Suzanne Drisdelle

www.infoexport.gc.ca

Le commerce Canada-Asie du Sud-Est progresse

Tandis qu'on remarque une forte hausse des exportations canadiennes vers l'Asie du Sud-Est, l'enthousiasme pour l'investissement dans la région continue d'augmenter. Une enquête récente montre en effet que l'attitude des Canadiens envers l'Asie du Sud-Est est plus optimiste qu'envers toute autre région de l'Asie-Pacifique hormis la Chine.

Les pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) constituent, après la Chine, le deuxième plus important marché émergent pour les exportations canadiennes, grâce à une solide croissance — qui devrait atteindre en moyenne 4,5 % cette année — et à une forte demande sur le marché intérieur. Jusqu'à maintenant cette année, les exportations canadiennes vers cette région ont connu une très forte hausse.

Selon Statistique Canada, les exportations des six premiers mois de 2004 vers des pays de l'ANASE ont augmenté de 32 % par rapport à la même période l'an dernier. La hausse oscillait entre 8 % pour la Malaisie et 80 % pour l'Indonésie. La valeur des échanges bilatéraux dans cette région a atteint 5,3 milliards de dollars pour cette période, comparativement à 1,1 milliard de dollars en Inde.

Les entreprises canadiennes étendent aussi leurs activités au-delà des secteurs d'exportation habituels, par exemple les céréales et la pâte de bois, vers divers domaines, allant de l'agroalimentaire jusqu'à l'aérospatiale. Les sciences et la technologie comptent parmi les domaines qui gagnent en importance, et le Canada a été très actif dans l'établissement de liens avec les pays de l'ANASE dans des secteurs comme la transformation des aliments, les sciences de la vie et les technologies de l'environnement. Parmi les entreprises canadiennes qui ont effectué des percées sur ce marché, on peut mentionner Nortel Networks (www.nortelnetworks.com), Inco (www.inco.com) et Manulife Financial (www.manulife.com).

Et les entreprises canadiennes semblent optimistes quant aux perspectives que pourra offrir la région dans les mois qui viennent. Dans une enquête effectuée cette année par la Fondation Asie-Pacifique du Canada (www.asiapacific.ca/francais/index.cfm), 16 % des répondants ont déclaré être intéressés à investir en Asie du Sud-Est au cours des 12 prochains mois, soit une hausse par rapport aux 14 % de 2003. Seule la Chine suscitait plus d'intérêt dans la région de l'Asie Pacifique, avec une proportion de 17 %, tandis que 7 % des répondants considéraient le Japon et 8 %, l'Inde.

Les intentions d'investissement sont fortes, et les pays de l'ANASE sont déjà une importante destination pour les investissements canadiens en Asie. L'an dernier, la valeur des investissements canadiens dans la région a dépassé les 11 milliards de dollars, c'est-à-dire plus que la valeur des investissements en Chine, au Japon et en Inde réunis et plus du double des niveaux de 1997.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la Direction de l'Asie du Sud-Est de Commerce international Canada, tél. : (613) 996-8187.

Une clinique dentaire canadienne au Vietnam

Les habitants de la plus grande ville du Vietnam ont maintenant une raison de plus de sourire. En effet, Hô Chi Minh-Ville compte désormais une nouvelle clinique dentaire à la fine pointe de la technologie. C'est la société canadienne **Maple Healthcare** (www.maplehealthcare.net) qui a ouvert cette clinique au début de septembre, afin de répondre à la demande croissante de services de soins dentaires de meilleure qualité et de pourvoir aux besoins des touristes qui recherchent des traitements à meilleur prix.

« Le Vietnam connaît une croissance rapide, et ses habitants commencent à exiger des soins de santé de calibre mondial », affirme le docteur Andrew H.F. Tsang, directeur et dentiste principal de l'entreprise et enseignant clinique à l'Université de Colombie-Britannique. « Nous mettons la Maple Healthcare en bonne position pour tirer profit de cette conjoncture, ajoute-t-il. »

La clinique dentaire d'une valeur de 2,6 millions de dollars offre des services très variés comme la dentisterie cosmétique et laser, l'orthodontie et l'implant dentaire. Elle compte huit salles de traitement, toutes équipées du matériel dentaire le plus perfectionné, parmi lequel on retrouve le premier scanner numérique et le premier laser dentaire du Vietnam.

L'entreprise entrevoit des débouchés considérables dans le blanchiment dentaire, intervention dont le coût peut osciller entre 400 et 1 300 dollars à l'étranger, mais qui varie entre 130 et 260 dollars à la Maple Healthcare, grâce aux frais généraux moins élevés au Vietnam.

La clinique souhaite offrir ses services aux membres de la classe moyenne de la région, qui est de plus en plus aisée, ainsi qu'aux ressortissants étrangers. Elle souhaite également exploiter la tendance lucrative du tourisme sanitaire, un secteur qui, en 2002, a attiré plus de 60 000 « patients » d'Europe et d'Asie en Thaïlande seulement.

L'investissement de la Maple Healthcare coïncide avec une période de boom économique à Hô Chi Minh-Ville. Ce climat économique favorable s'explique par le fait que le Vietnam se prépare à adhérer à l'Organisation mondiale du commerce en 2005-2006 et qu'il s'attache actuellement à libéraliser son économie. L'entreprise canadienne examine déjà la possibilité d'étendre ses activités à la capitale, Hanoï, et à la ville de Danang.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Robert Coleman, délégué commercial, ambassade du Canada au Vietnam, courriel : hochi-td@international.gc.ca.

Début de la reconstruction

Les Caraïbes se remettent de leurs épreuves

Au cours des deux derniers mois, les Caraïbes ont été dévastées par une série de violents ouragans, qui ont formé ce que certains considèrent comme la pire saison des ouragans depuis des décennies. Les ouragans Charley, Francis, Ivan et Jeanne ont fait de nombreux morts et causé des millions de dollars de dommages aux habitations et aux infrastructures.

En Haïti, les pluies et les coulées de boue causées par l'ouragan Jeanne ont entraîné de graves pénuries de nourriture et d'eau potable. La République dominicaine et Porto Rico ont été durement touchées.

L'ouragan Ivan a également causé bien des dommages aux habitations et aux infrastructures en Jamaïque, le sud et l'est de l'île ayant été les plus gravement atteints. Les services publics ont toutefois été rapidement rétablis. Sauf exception, toutes les entreprises du pays opèrent normalement. Montego Bay, principal centre touristique de l'île, fonctionne à plein régime. Les deux autres grands centres du pays, Negril et Ocho Rios, prévoient fonctionner à pleine capacité lorsque débutera la saison touristique, à la fin novembre.

Les îles de Grand Bahama et d'Abaco, situées dans le nord de l'archipel des Bahamas, ont subi les assauts de Francis et de Jeanne. Les services publics n'y ont pas encore été complètement rétablis. De fait, le gouvernement a désigné ces deux îles comme zones sinistrées, et ce, même si les choses sont revenues à la normale dans le grand centre financier de Nassau.

Débouchés

À mesure que les pays de la zone affectée entreprendront leur reconstruction, des débouchés seront créés pour une variété de produits et services canadiens, et on observera une augmentation de la demande de produits de construction tels le contreplaqué, les matériaux de couverture et d'autres produits de rénovation.

Une part importante du parc résidentiel des îles Caïman, par exemple, a subi des dégâts. Il sera aussi nécessaire de réparer les infrastructures endommagées (routes, ponts, égouts).

Miami est généralement considérée comme une destination de choix pour les matériaux de construction expédiés aux Caraïbes. Cependant, compte tenu des besoins de reconstruction de la Floride et de sa demande de matériaux de construction, les fournisseurs canadiens peuvent aussi faire directement affaire avec les pays des Caraïbes.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec M. Russell Merifield, délégué commercial, haut-commissariat du Canada en Jamaïque, tél. : (011-876) 926-1500, poste 3350, téléc. : (011-876) 511-3491, courriel : russell.merifield@international.gc.ca.

Entreprises autochtones — *suite de la page 1*

d'attirer des investissements et de favoriser les partenariats et les coentreprises.

Le site Web, reflet de la diversité, peut être consulté en sept langues, et sa conception en facilite la consultation par les visiteurs qui veulent en savoir davantage sur ce que les entreprises et organisations ont à offrir. Adresse, numéros de téléphone et de télécopieur et hyperlien sont fournis pour chaque entreprise ou organisation inscrite.

La Foire commerciale virtuelle autochtone a été mise sur pied au printemps dernier par le Comité de développement du commerce autochtone international, réunissant 29 ministères et organismes fédéraux qui concertent leurs efforts pour aider les entreprises autochtones à accroître leurs exportations et à accéder aux marchés étrangers.

Soyez du nombre

Le Comité souhaite offrir aux entreprises autochtones l'occasion de présenter le profil de leurs activités sur le site Web durant une année. L'inscription est gratuite, mais elle est réservée aux entreprises autochtones :

- offrant un produit ou service;
- en exploitation depuis au moins un an et ayant un site Web présentant le produit ou service;
- exportatrices, prêtes à exporter ou se préparant à exporter (pour savoir si une entreprise est prête à exporter, répondre aux questions du diagnostic « Évaluation de la capacité d'exportation », accessible à l'adresse www.exportsource.gc.ca).

Pour de plus amples renseignements, consultez le site Web à l'adresse www.fcva.ca.

Foire de la santé au Koweït

Koweït — du 14 au 17 mars 2005 — La Kuwait International Fair Company, de concert avec le ministère de la Santé du Koweït, organise la **Kuwait International Medical Exhibition and Conference** (KIME 2005) pour répondre à la forte demande d'expositions spécialisées dans le domaine médical.

KIME 2005 sera l'occasion idéale pour les exposants d'établir des contacts directs avec des acheteurs et des décideurs clés des marchés du Moyen-Orient.

Pour de plus amples renseignements, rendez-vous à www.kif.net/kime ou communiquez avec le département du marketing et des relations publiques de la Kuwait International Fair Company, tél. : (011-965) 538-7100, poste 112, téléc. : (011-965) 539-8123 ou (011-965) 539-3872, courriel : info@kif.net.

AGRICULTURE et AGROALIMENTAIRE

Dubaï, Émirats arabes unis — du 20 au 23 février 2005 — Agriculture et Agroalimentaire Canada et le consulat du Canada à Dubaï organisent en ce moment la présence canadienne au salon **Gulfood**, principale manifestation commerciale du secteur de l'alimentation et de l'industrie de l'accueil au Moyen-Orient. **Renseignements :** http://ats.agr.ca/gulfood.

PRODUITS DE CONSTRUCTION

Vérone, Italie — du 17 au 20 février 2005 — **Legno & Edilizia** est une exposition internationale du bois où sont présentes les entreprises des secteurs suivants : bâtiment et travail du bois, décoration, aménagement des habitations et des bureaux, meubles et éclairage. **Renseignements :** Veronafiere, tél. : (011-045) 829-8111, téléc. : (011-045) 829-8288, courriel : info@veronafiere.it, site Web : www.pmtexpo.it.

Atlanta, Géorgie — du 13 au 15 mars 2005 — La National Association of Home Builders présente **Greenprints 2005**, conférence et exposition qui se veut une tribune sur l'évolution de la manière dont les constructeurs voient l'architecture, la planification et l'utilisation des ressources naturelles. **Renseignements :** William Stolz, tél. : (404) 532-2017, téléc. : (404) 532-2050, courriel : william.stolz@international.gc.ca, site Web : www.nahb.org.

PRODUITS CHIMIQUES

Tel Aviv, Israël — du 1er au 3 février 2005 — **Israchem** est la 9e exposition internationale du secteur du traitement industriel, du génie chimique, du traitement des métaux et du contrôle et des instruments de mesure. **Renseignements :** Rebecca Shafrir, agente de promotion commerciale, ambassade du Canada en Israël, tél. : (011-972-3) 636-3357, téléc. : (011-972-3) 636-3385, courriel : taviv-td@international.gc.ca, site Web : www.stier.co.il/SG_ENG/Israchem/main_israc.htm.

TIC

Moscou, Russie — du 10 au 14 mai 2005 — **SVIAZ/Expo Comm** est la plus importante manifestation commerciale de Russie sur les technologies des télécommunications et de l'information, des réseaux, d'Internet et des communications sans fil et à bande large. Le prochain salon réunira 870 entreprises de 36 pays, qui jusqu'à maintenant ont confirmé leur présence. L'an dernier, dix entreprises canadiennes ont participé et ont dit avoir obtenu d'excellents résultats. **Renseignements :** Steven Goodinson, ambassade du Canada à Moscou, tél. : (011-7-095) 105-6058, courriel : steven.goodinson@international.gc.ca.

MULTISECTORIEL

Dubaï, Émirats arabes unis — du 28 février au 2 mars 2005 — **Franchising Middle East Exhibition** (exposition du Moyen-Orient sur le franchisage) est une importante foire commerciale internationale sur le franchisage. **Renseignements :** www.franchisingme.com, (905) 896-7815, ou Venky Rao, représentant canadien, courriel : venkyrao@rogers.com.

Amman, Jordanie — du 4 au 7 avril 2005 — **Rebuild Iraq 2005** est la deuxième foire commerciale consacrée à la reconstruction de l'Iraq. Dans ce pays, la valeur de la demande globale de fournitures, d'équipement d'infrastructure, de services et de technologies destinés aux secteurs clés de l'économie et de l'activité industrielle a été estimée à plus de 195 milliards de dollars pour les dix prochaines années. **Renseignements et inscription :** Bechara Nacouzi, International Trade Fairs, tél. : (514) 685-3530, téléc. : (514) 685-6873, courriel : bnacouzi@videotron.ca, ou Albert Galpin, Direction générale du Moyen-Orient, Affaires étrangères Canada et Commerce international Canada, tél. : (613) 944-2396, téléc. : (613) 944-7975, courriel : albert.galpin@international.gc.ca.

Toronto — les 2 et 3 mai 2005 — Le **Canada-ASEAN Business Forum** portera sur des questions de politique commerciale, sur l'expansion des échanges commerciaux et de l'investissement, sur l'augmentation du nombre de missions commerciales par secteur et sur la coopération technique. **Renseignements :** Vivien Escott, Commerce international Canada, courriel : vivien.escott@international.gc.ca, ou Rachel Lindsey, courriel : rachel.lindsey@international.gc.ca.

Anaheim, Californie — du 8 au 12 mai 2005 — La prochaine **Nanotechnology Conference and Trade Show** englobe plusieurs secteurs, des semiconducteurs évolués à la conception de médicaments, en passant par l'électronique moléculaire. **Renseignements :** consulat général du Canada à Los Angeles, tél. : (213) 346-2700, téléc. : (213) 346-2767, courriel : caaz.info@international.gc.ca, site Web : www.losangeles.gc.ca ou www.nsti.org/Nanotech2005.

Service des renseignements Le Service des renseignements de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications et des services d'orientation. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376** (région d'Ottawa : **(613) 944-4000**), par télécopieur au **(613) 996-9709** ou par Internet (**www.international.gc.ca**).

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Convention de la poste-publication
nº 40064047